



Von **Volker Schmidt**,  
 Vereidigter Buchprüfer und  
 Steuerberater bei der  
 SEB Steuerberatung GmbH

## SEB Steuerberatung: Die Unternehmensnachfolge rechtzeitig sichern

Makler, Mehrfachagenten und Versicherungsvertreter sind Unternehmer, deren Geschäftserfolg unter anderem von ihrer persönlichen Beziehung zum Kunden abhängt. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist ihre Beziehung und ihre Organisationsform im Hinblick auf die Gesellschaften und Institutionen. Wie in jedem Unternehmerrdasein im Mittelstand folgt auch hier nach der Gründungsphase zunächst die Aufbauphase, dann die Haltephase und zum Ende der beruflichen Lebensleistung die Phase der Unternehmensnachfolge oder der Unternehmensaufgabe.

Das Ende der Haltephase kann dadurch gekennzeichnet sein, dass der Alterungsprozess der Kunden dem des Unternehmers entspricht. Das heißt, das Neugeschäft geht zurück. Die größere Produktvielfalt und die technischen Neuerungen machen dem Vermittler zu schaffen. Bevor diese Situation eintritt und die Lebensleistung des Unternehmers an Wert verliert, sollte ein(e) geeignete(r) Nachfolger(in) eingearbeitet werden. Befragungen haben allerdings ergeben, dass lediglich 28% der Unternehmen ihre Nachfolge geregelt haben. 48,3% gaben an, es sei zu früh, 7,2% haben keinen Nachfolger gefunden und 16,5% der Unternehmen werden ohnehin nicht weiter geführt.

Doch nicht nur der einzelne Vermittler ist betroffen, sondern es leidet die ganze Branche darunter, wenn immer wieder der Wert von Vermittlungsunternehmen vernichtet wird und die neuen Unternehmer einen Neuaufbau starten müssen.

### Rechtliche Vorüberlegungen

Die Vermittlungsunternehmer werden vielfach aufgrund des § 84 Handelsgesetzbuch (HGB) als Handelsvertreter oder aufgrund des § 93 HGB als Makler tätig.

Die als Handelsvertreter tätigen Vermittler genießen durch den gesetzlich geregelten Handelsvertreterausgleichsanspruch einen gewissen Schutz im Falle des Ausscheidens. Bei Ausscheiden ab dem 65. Lebensjahr besteht ein Anspruch von 100% des Provisionsaufkommens eines Jahres gegenüber der Gesellschaft. Vo-

raussetzung ist unter anderem keine nebenberufliche Ausübung der Vermittlungstätigkeit.

Die Kundenbeziehung des Maklers besteht zum Kunden in dem Rechtskleid, in dem er dem Kunden gegenübertritt. Der Makler hat die Möglichkeit, dem Kunden als Einzelperson, als Kapitalgesellschaft oder als Personengesellschaft gegenüber zu treten. Wenn die Kundenbeziehung zur Einzelperson besteht, ist sie durch einen Vertrag zu übertragen. Sofern sie zu einer Kapitalgesellschaft (zum Beispiel GmbH) oder zu einer Personengesellschaft (zum Beispiel GmbH & Co. KG) besteht, kann die Kundenbeziehung bei der Gesellschaft verbleiben, auch wenn der bisher tätige Makler aus der Gesellschaft ausscheidet. Den einzelnen vertretenen Gesellschaftern und Institutionen steht es dem gegenüber frei, mit wem sie zusammenarbeiten. Für eine erfolgreiche Übertragung sollten sie den Nachfolger kennen, ihn anerkennen und die Beziehung fortsetzen wollen.

### Der Weg zur Nachfolge

**Grundsätzlich gibt es zwei rechtliche Abläufe:**

- Beim Asset Deal werden alle Unternehmensvermögensbestandteile einzeln übertragen, eventuell auch an mehrere Personen. Zum Beispiel: Die Kundenbeziehungen (Kundenverträge und -bestände) werden an den Nachfolgevermittler übertragen. Die Büroausstattung wird an Verwandte verkauft, das Kfz wird entnommen, der Mietvertrag wird gekündigt.
- Beim Share Deal verkauft/überträgt der Makler nicht seine einzelnen Wirtschaftsgüter (seine Assets), sondern sein Geschäft (seinen Geschäftsanteil) als solches.

Die Übertragung eines Einzelunternehmens kann als Share Deal ausgestaltet werden, obwohl rechtlich immer einzelne Wirtschaftsgüter übertragen werden. Die Übertragung von Personengesellschaftsanteilen ist rechtlich immer ein Share Deal, steuerrechtlich immer ein Asset Deal. Welcher Weg gewählt wird, hängt entscheidend vom Nachfolger ab.

### Geeignete Nachfolger und zeitliche Abläufe

Von den 28% der Vermittler, die ihre Nachfolge geregelt haben, hat über die Hälfte den Nachfolger im Familienverbund gefunden. Zu weniger als einem Viertel war der Nachfolger ein Angestellter und ebenfalls zu weniger als einem Viertel eine Person von außen. Eine erfolgreiche Suche nach einem Nachfolger ist dadurch gekennzeichnet, dass der Unternehmer frühzeitig Nachfolgebarrieren in seiner Person –



wie zum Beispiel der Glaube an die eigene Unersetzbarkeit oder der Mangel an Zukunftsperspektiven ohne den Betrieb – überwindet und die Suche frühzeitig beginnt.

Ungefähr ab dem Lebensalter von 53 Jahren sollte über die Unternehmensnachfolge nachgedacht oder diese geplant werden. Die Vorbereitungsphase – ab 57 Jahre – ist gekennzeichnet durch die Vorbereitung des Unternehmens auf die Nachfolge. Grundsätzliche Entscheidungen über Firmenform, über den Verantwortungsumfang von Mitarbeitern, über die Tätigkeitsaufnahme von Familienangehörigen stehen an. In der folgenden Umsetzungsphase werden Kapitalbeteiligungen verändert, neue Formen der Geschäftsführung gefunden, Ratgeberfunktionen ausprobiert und schließlich mit 65 Jahren das Geschäft übergeben.

### Veräußerungspreis/Unternehmenswert

Wesentlicher Faktor zur Unternehmensbewertung ist die Bewertung des Bestandes. Die Unternehmensnachfolge bei einem „Ein-Personen-Unternehmen“ findet in der Regel durch Verkauf lediglich des Bestandes statt (Asset Deal). Dabei aus Verkäufersicht den Ertrag aus dem Bestand als Maßstab zu nehmen, scheitert schon daran, dass der Erwerber in der Regel eine andere Kostenstruktur hat. Die Bewertung anhand der geplanten Erträge des Käufers durch Übernahme des Bestandes scheitert daran, dass der Verkäufer keinen Einfluss auf die Kostenfeststellung hat. Zur Kaufpreisfeststellung wird derzeit auf die Verfahren zurück gegriffen, die für Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater angewandt werden. Es handelt sich dabei um das Umsatz- und Vergleichswertverfahren. Dabei werden die Provisionseinnahmen eines Jahres mit der Höhe und den Umständen nach (wie Altersstruktur, Bestandscourtagen, Einmalcourtagen) mit bereits durchgeführten Verkäufen verglichen (siehe auch Artikel der Ibras GmbH, AssCompact 2/2008, Seite 92/93).

Für Vorüberlegungen kann von einem Verkaufswert des Bestandes von 100% ausgegangen werden. Wichtig erscheint, eine Durchschaubarkeit der Jahrescourtagen herzustellen. Dies kann zum Beispiel durch Abwicklung über einen einzigen Pool erfolgen.

### Die Auswirkungen

#### Aus steuerlicher Sicht

Unternehmensüberträge werden steuerlich begünstigt, aber nicht freigestellt. Wenn das Unternehmen per Schenkung übertragen wird, ist wie oben dargestellt zu bewerten. Es gibt Freibeträge und Steuerstundungen sowie den Erlass von Steuern. Eine große Zahl von Vermittlern kann vorbehaltlich anderer Wendungen des Gesetzgebers beim Erlass der Erbschaftsteuerreformgesetzes mit einer Erbschaftsteuerbelastung von letztendlich 0 € rechnen.

Bei entgeltlichen Übertragungsvorgängen bestehen mehrere Möglichkeiten. Die zwei wesentlichen sind:

- a) Auf den Veräußerungsgewinn wird ein Freibetrag von 45.000 € gewährt. Der verbleibende Betrag wird wahlweise mit 56% des durchschnittlichen Steuersatzes für dieses Jahr oder nach der 1/5-Regelung besteuert.
- b) Der Veräußerungsgewinn wird ausschließlich nach der 1/5-Regelung besteuert. Dabei wird so getan, als wenn nur 20% der Besteuerung unterliegen, und es wird die Steuer ermittelt, Diese Steuer wird alsdann mit 5 multipliziert.

Die Möglichkeit a) kann nur gewählt werden, wenn der Unternehmer das 55. Lebensjahr vollendet hat. Diese Vergünstigung gibt es nur einmal im Leben. Beide Steuerermäßigungen bauen auf ein Grundeinkommen auf. Je niedriger das Grundeinkommen, desto weniger Steuerprogression entfällt auf das zusätzliche Einkommen aus der Veräußerung. Zum 1. Januar zu veräußern, kann daher steuerlich erheblich günstiger sein als zum 31. Dezember.

#### Aus arbeitsrechtlicher Sicht

Beim Asset Deal werden eventuelle Arbeitsverhältnisse durch den bisherigen Makler gekündigt. Beim Share Deal werden sie vom Nachfolger mit den rechtlichen Bestandteilen, wie sie bei Übernahme vorhanden sind, übernommen. Kündigungsfristen laufen weiter, ein Anspruch auf Sozialleistungen und andere Vereinbarungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bestehen unverändert fort.

#### Zur Finanzierung des Kaufpreises

In der Regel reichen die beim Nachfolger vorhandenen Mittel nicht aus, um den Kaufpreis in einem Zug zu bezahlen. Ratenzahlungsmodelle oder die prozentuale Beteiligung des Altunternehmers an den Courtageeinnahmen des Nachfolgers können ein gangbarer Weg sein. Eine Bankenfinanzierung unter Einbeziehung öffentlicher Fördermittel ist dann ein Weg, wenn das Unternehmen des ausscheidenden Maklers über ein ausgezeichnetes Rating verfügt und die Nachfolgeregelung mit der Hausbank des Seniors bereits lange vorbereitet wurde. ■

### Die SEB Steuerberatung im Profil

Die SEB Steuerberatung GmbH wurde im Jahre 1991 gegründet. Seit 1996 liegt ein Schwerpunkt in der Betreuung von Finanzdienstleistern. Im Jahr 2001 wurde hierzu eine eigene Abteilung geschaffen. Aufgrund der speziellen Branchenkenntnisse, ist die seb steuerberatungsgesellschaft führend in der Beratung von Finanzdienstleistern. Für diese wurde ein Spezialangebot entwickelt, das individuell auf jeden Dienstleister zugeschnitten ist.

Weitere Informationen und Checklisten zur Unternehmens-Nachfolge sind unter [www.seb-steuerberatung.de](http://www.seb-steuerberatung.de) zu finden.